et si je faisais bonne impression !

Cécile Gevrey-Guinnebault
Sous la direction de Stéphanie Brouard

Communication non verbale mode d'emploi

EYROLLES

© Groupe Eyrolles, 2014
ISBN : 978-2-212-55871-5

Introduction

« On n'a pas deux fois l'occasion de faire une bonne impression », *« Je ne peux pas le sentir »*, *« Cœur qui soupire n'a pas ce qu'il désire »*, *« Son regard fuyant ne m'inspire pas confiance »*, *« Il me bouffe mon air »* : qu'ont en commun toutes ces expressions ?

Elles indiquent que notre communication avec autrui n'est pas constituée que de mots, mais aussi de ressentis, d'intuition, de corps et d'espace. Ce qui fait que nous nous sentons en confiance, intégrés dans un groupe, respectés ou, au contraire, méfiants, mis à l'écart ou méprisés, tient, pour une très large part, à ce que nous percevons en marge du discours : une foule de détails que nous percevons vaguement, souvent inconsciemment, mais qui comptent pour beaucoup dans l'impact total de notre communication.

Symétriquement, nous émettons en permanence des signaux non verbaux, parfois conscients, mais pour la plupart inconscients, qui conditionnent nos relations aux autres. Notre corps parle pour nous : n'avez-vous pas envie de savoir ce qu'il dit à votre insu ?

© Groupe Eyrolles

Encore un livre sur l'interprétation du langage des gestes ? Non ! Vous n'apprendrez pas ici que c'est en se mordant la lèvre inférieure droite que Bill Clinton a dévoilé ses turpitudes, ni qu'à force de regarder les députés « les yeux dans les yeux », Jérôme Cahuzac se trahissait déjà.

Inspiré par une conférence imaginée pour des professionnels de santé en quête de conseils pratiques, ce livre s'appuie sur les recherches scientifiques les plus récentes pour vous apporter une meilleure conscience de tout ce qui constitue notre communication non verbale et des clés pratiques pour vous en servir dans vos relations quotidiennes.

Élargissez votre registre de communication : vos relations s'en ressentiront !

© Groupe Eyrolles